

נורא כל-כך. היום הם מוכרים טובארו גם בירדן, כוויית וערב הסעודית. פודי הקימו מיפעל חדש למכירות לאמריקה ולישראל (התוצרת ליפאן היא בעלת הגה ימני, כמו באנגליה).

עד כה מכרו מעל 5000 מכוניות טובארו לחודש בארצות-הברית, וחשנה מקווים למי כור מדייחודש 12 אלף מכוניות מדגם חדש, עם מהלכים אוטומטיים, דגם זה הוא מי חידושי טובארו גם בארץ. נוסף לכך הם מציעים את הלהיט החדש — המיני טובארו, הצורכת, לדברי המיפעל, ליטר דלק על 28 קילומטר.

מכונית המיני עולה כיום 23.5 אלף לירות

רבות קטרים, מטוסיקרב (דגם זירו), וכן מפציצים כמו אלה שהפציצו את נמלי הפנינים בהונולולו.

אחרי שהגיעו הדוגמות הראשונות ארצה והוסדרו כאן כל הרשימות, הגיע פתאום מיברק מפודי על קשיים, בגלל החרם הר ערבי. ברנובסקי טס מייד ליפאן, ושם הציעו לו הססקת הקשרים תמורת פיצוי מתאים. חברות יפאניות רבות לחצו על פודי שתפסיק את קשריה עם ישראל.

ברנובסקי ישב חודש תמים עם היפאנים, שיכנעם כי ישראל תקנה את תוצרתם יותר מכל ארצות ערב יחד. הוא הראה להם על גלובוס גדול כי רוב שטחי ארצות-ערב הם מדבר. הוא מסר להם מיספרים על צריכת מכוניות בארצות הנפט, והסביר כי מי שיש לו נפט קונה מכונית אמריקאית — ומי שאין לו נפט, רוכב על גמל. אילי הנפט, על כל פנים, לא יסעו בטובארו, טען.

בסופו של דבר שוכנעו היפאנים ושלחו 75 מכוניות ראשונות. כשחזר ארצה ניסה ברנובסקי למכור גם קטנועים וגם טובארו, נוכח כי לבדו לא יוכל להמשיך, חיפש שותף מתאים ומצא את דני ברקוביץ. מאז שותפים השניים בחלקים שווים.

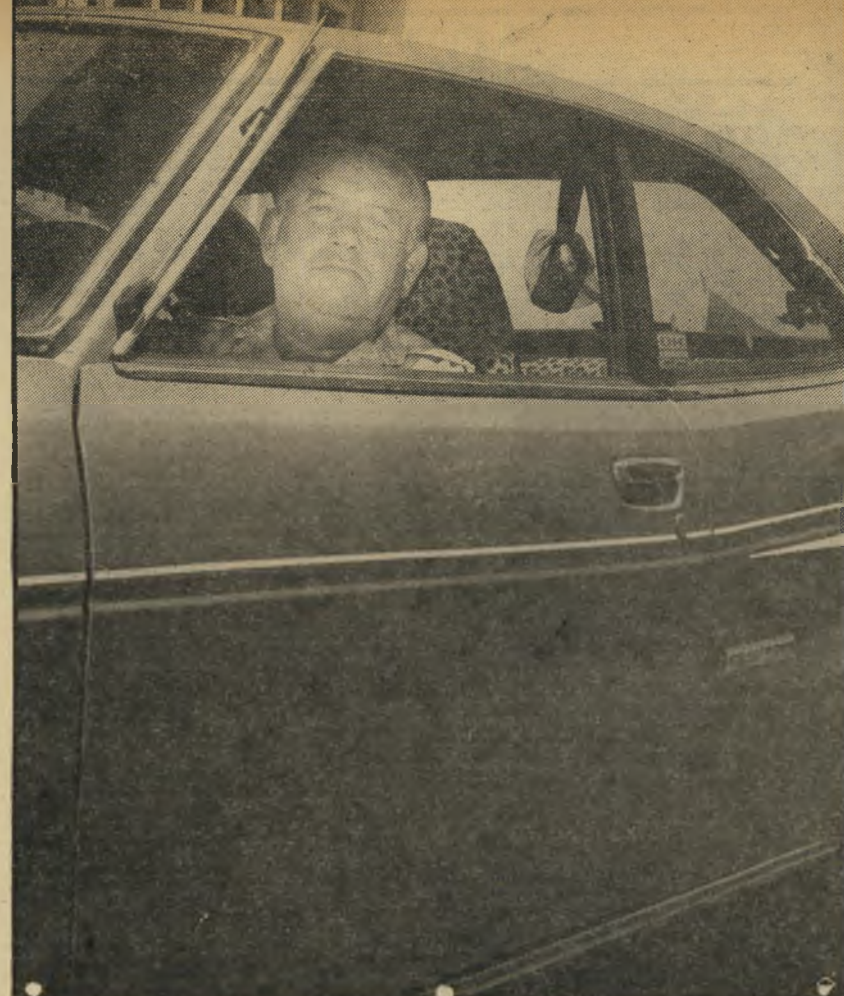
חמישים מכוניות ליום

לפני חמש שנים ייסדו את חברת יפנאוטו. כאשר הגיעו המכוניות הראשונות הודיעו להם היפאנים על בואם לביקורת. השניים מיהרו ושכרו שני חדרים תצוגה בדרך פתחתקוות, הציגו בהם שתי מכוניות טובארו.

השנה הראשונה היתה הקשה מכל. ה שניים עבדו מדיייום, מבוקר עד ערב, לשכנע אנשים לקנות את המכונית הי יפאנית. בכל שנת 1969 נמכרו כ-70 מכוניות בלבד. אולם המחיר הוגל דיבר אל הלב ואל הכיס. טובארו 1100, בעלת ארבע הדלתות, עלתה אז 14 אלף לירות. בשנות שיא המכירה, 72-73, עת נמכרו 50 מכוניות ליום, היה המחיר הממוצע 27.3 אלף לירות. הטובארו היתה תמיד זולה בכמה אלפי לירות מכל מכונית מקבילה. הדבר התאפשר אז בנקל, החרות לשער הין, הנמוך לעומת הדולר. או קנו 360 ין בדולר. כיום — פחות מ-300.

עד היום נמכרו בסך-הכול 11,500 מכוניות טובארו, מהן 7000 בשנת 1972/73. בשנה האחרונה חלה יריי דה במכירות, מוכרים כ-150 מכוניות לחודש. אבל ברקוביץ שבע-רצון. ככה זה נורמלי, יציב, בטוח, הוא אומר. פרט לי מכירות מרוויחים היטב גם על חלקי חילוף ושירותים. טובארו מחזיקה בישראל מלאי בשווי חמישה מיליון לירות, יש לה 26 מוסכים מורשים ו-18 סוכנויות, פעמיים בשבוע, באופן סדיר, מגיעים חל- פים במטוס.

בסופו של דבר, גם בפודי מרוצים לא רק בגלל המכירות בישראל, שעברו את הציפיות, נראה כי החרם הערבי אינו

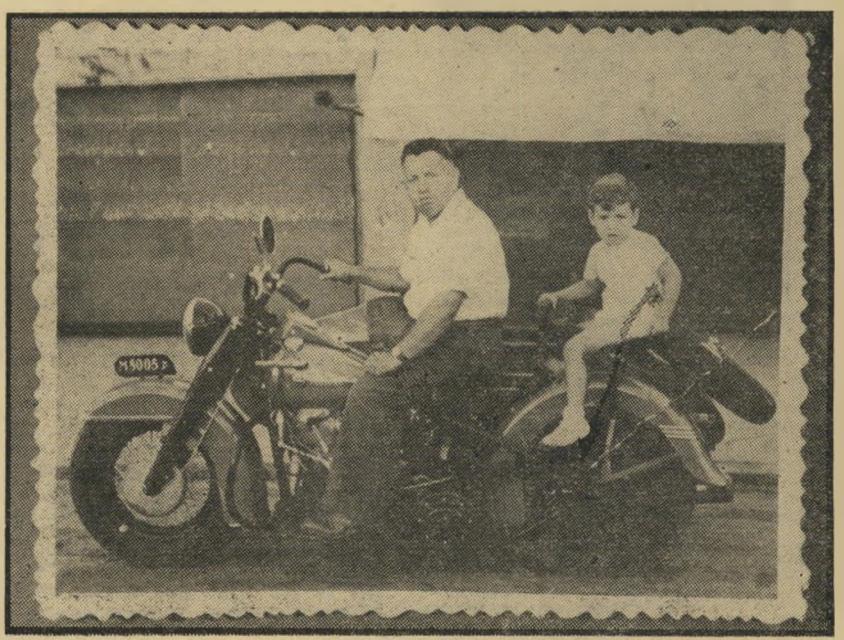


אר מכונית יפאנית - שותפו של דני, משה ברנובסקי, במכונית הפרטית, טובארו כמובן. ברקוביץ וברנובסקי עשו את כספם תודות להימור על הסובארו, ונראה כי הימור נכון.



לפני החתונה

בשנת 1933, זמן קצר לפני שנישאה לבעלה משה, עימו עלתה ארצה. הניה היתה אחת הנשים היפות באזור קובנא, ומשה בע לה ראה עצמו ברימזל כשזכה בידה. (ללא מיסים — 10 אלפים). טובארו קופה עולה כאן כ-33 אלף לירות, וללא מיסים — 15 אלף לירות. מחיר הטובארו בארצה כ-2300 דולר. ברקוביץ מבטיח כי אם יפוחת הין בקרוב, יוולו מחירי הטובארו. בינתיים יושבים ברקוביץ וברנובסקי בבית טובארו (עלה שני מיליון לירות, שטח 600 מטר, ברחוב יצחק שדה בתל-אביב), אליו הם מגיעים מדייבוקר במכוניותיהם הפרטיות (טובארו, כמובן).



בתל-אביב הקטנה

משה ברנובסקי עם בנו דני בשנת 1938, ליד מוסך האופנועים של ברנובסקי. משך השנים הפך לטוכן של החברה בארץ.

כיום לעיסקה, נסע אל היצרן ביפאן (מאז היה שם 21 פעמים), ואחרי שזה שלח נציג לישראל, לבדוק אותה, הסכימו לתת לו את הסוכנות בישראל. למכור או סחורה יפאנית היה קשה מאד. היפאנים היו ידור עים פעם כייצרנים זולים של סחורה זולה, לשימוש חריפעי. היתה רתיעה טבר עית מתוצרת יפאן, והווספות כבשו את השוק. אולם ברנובסקי ידע כי הרביט הוא קטנוע טוב, בעל יתרונות כגון מתנע חשמלי. הוא הצליח להחדירו לשוק, מכר אותו לישראלים בהצלחה גדולה.

קאדילאק או גמל

בשנת 1962 פתח ברנובסקי את סוכנות רביט. הקטנוע רביט היה תוצרת קונצרן ענק, פודי שמו, ישראל ייצאה או ליפאן סוספטים, ותמורת חלק מהם שלחו לי ברנובסקי 500 קטנועי רביט. קודם שהסי



בבית משותף

משה ברנובסקי יושב במרפסת ביתו הצנוע ברמת-גן, ברחוב חיבת-ציון. למרות עושרו ממשיך ברנובסקי לגור בבית משותף, בדירה בת 3 חדרים, גאה על שהצליח לקנותה במחיר נוח.